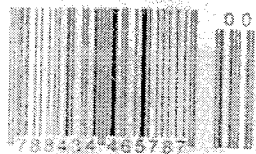


na delimitación cronológica de edad contemporánea que satis-  
ga a los historiadores de todas las tendencias es una empresa  
dura y todavía inconclusa. Si es fácil fijar su límite final en  
estos días, su comienzo varía según se tome como fenómeno  
terminante del cambio la Revolución industrial, la Revolución  
rusa o las guerras mundiales. Al iniciar esta obra con la afir-  
mación del poder napoleónico y la difusión de las conquistas de  
la Revolución industrial, el autor opta por la división que más se  
ajusta a un enfoque principalmente político-social. El presente  
trabajo abarca el período que va de 1800 a 1914. Concluye, por lo  
tanto, en vísperas del estallido de la primera guerra mundial.  
Pasquale Villani analiza, uno tras otro, los procesos políticos,  
económicos y sociales que arrastraron a la humanidad a la pri-  
mera gran tragedia de nuestro tiempo y también sentaron las  
bases de la historia presente.

Los dos trabajos del autor (*La edad contemporánea, 1914-  
1945* y *La edad contemporánea, hasta hoy*) completan la histo-  
ria de dos siglos de sorprendentes transformaciones que han con-  
ducido a lo que algunos historiadores franceses han definido  
como «la historia de hoy», que se resuelve entre los temores y  
esperanzas de nuestra vida cotidiana.

937825-4



Ariel Historia

Ariel

Pasquale Villani La edad contemporánea, 1800-1914

Pasquale  
Villani

# La edad contemporánea, 1800-1914

Soc 03 - 03a  
16 copias

Ariel Historia



## CAPÍTULO 4

### LA ECONOMÍA MUNDIAL

#### 1. La crisis de 1873 y la larga depresión

Uno de los aspectos más destacables del período 1870-1914 es la integración económica del mundo en el sistema capitalista dominado por las potencias industriales. Sobre este tema hay que hacer algunas precisiones. Los orígenes de la economía mundial —o internacional—, ámbito de importantes operaciones comerciales y financieras aunque con distintos límites, se pueden rastrear muy atrás en la historia, aunque la actividad se intensifica a partir del siglo XVI, cuando comienza la colonización europea de América, con el consiguiente crecimiento del intercambio atlántico. Junto a esta economía mundial persistía una economía de subsistencia y de intercambios locales que, más o menos afectada por ella y sólo parcialmente integrada, abarcaba en esa época a la mayor parte de la población campesina del mundo. Hay que dar su justo valor en la reflexión histórica a estas formas económicas y sociales que en los últimos cien años se habían transformado en Europa a un ritmo muy intenso.

En cuanto a la economía mundial, a la que nos estamos refiriendo específicamente, se puede afirmar que, alrededor de 1870, estaba dominada por Gran Bretaña, el primer país que había conocido la Revolución industrial y desarrollado el capitalismo.

La posición económica de Gran Bretaña y la organización del Imperio, del que la India era la joya más preciada, habían constituido el llamado imperialismo del libre comercio (*imperialism of free trade*): una posición y un monopolio asegurado por la misma primogenitura industrial, exaltada por los librecambistas como resultado de la acción espontánea de las fuerzas productivas y de una división del trabajo armónica en el plano nacional e internacional. Efectivamente, en las dos décadas que transcurren entre 1850 y 1870, pareció que triunfaba el librecambismo económico y que la libre circulación de mercaderías y

capitales podía promover dondequiera que fuese el desarrollo y el bienestar económicos. Dejando de lado los aspectos teóricos y polémicos de una discusión que con distintos enfoques, todavía continúa, en los años setenta del siglo XIX surgieron en el sistema económico internacional algunas dificultades que provocaron una crisis probablemente originada en la superproducción y en la especulación alentada por las altísimas tasas de desarrollo de la producción y del intercambio de los años precedentes. Los dos países que más sufrieron la coyuntura desfavorable fueron Alemania y Estados Unidos, que, justamente por aquellos años, se esforzaban particularmente en su industrialización. Un índice del empeño norteamericano se puede advertir en el impulso dado a la red ferroviaria, que pasó de 49.000 km en 1860 a 106.000 en 1873. Alemania, tras la victoriosa guerra contra Francia, la anexión de Alsacia y Lorena y el cobro de una indemnización bélica fabulosa para su tiempo, había experimentado una expansión muy notable, sobre todo, en el sector siderúrgico, que, pese a ser objeto de especulación, revalorizó fuertemente los títulos industriales. La crisis se manifestó entre mayo y septiembre de 1873. El sistema cambiario internacional, en el que Londres actuaba como cámara de compensación, también arrastró a Inglaterra a la crisis. Francia fue la menos perjudicada gracias a que su desarrollo era más lento que el de las otras grandes potencias industrializadas o en vías de industrializarse.

La crisis de 1873 no era excepcional, ni era la primera que afectaba al sistema industrial. En 1866, por ejemplo, la quiebra de una importante sociedad financiera británica, la Overend Gurney, había tenido graves repercusiones en el mercado inglés, francés y estadounidense. Pero la crisis de 1873 llamó más la atención porque el progreso y la difusión de la estadística permitieron medirla mejor, y analizar, además de los efectos financieros, los que influyeron en la producción industrial; y también porque señaló el comienzo de un largo período de dificultades económicas que habría durado hasta 1896, años que fueron llamados *de la gran depresión*, título que luego cedieron a la crisis iniciada en 1929. Se comenzaba a comprobar que la economía capitalista tenía un comportamiento cíclico, cuyas crisis —fácilmente reconocibles especialmente por las quiebras financieras y la caída de los precios— marcaban la inversión de la tendencia «en sucesivas oleadas de expansiones y depresiones».

## 2. Los ciclos de la economía capitalista

En 1860, el francés Clement Juglar había fijado en una periodicidad aproximada de ocho años los ciclos que luego llevarían su nom-

bre (o «ciclos mayores»). Juglar había analizado los intercambios comerciales, estudiando su movimiento en Francia, Inglaterra y Estados Unidos, que eran por entonces los mayores protagonistas de la vida económica.

Joseph Schumpeter, profundizó la teoría de los ciclos e intentó convertirla en un instrumento para interpretar la economía capitalista, valiéndose, además de las investigaciones de Juglar, de las observaciones de Kitchin (1923) de ciclos más breves (de cerca de cuarenta meses) y, sobre todo, de las fluctuaciones de los precios a largo plazo discutidas por Kondrat'ev (1926). El análisis de Schumpeter se basa particularmente en datos de Estados Unidos, pero también tiene en cuenta a Gran Bretaña y Alemania. La originalidad y el interés de la teoría schumpeteriana radican en que señaló a la «innovación» como motor del desarrollo capitalista y del movimiento cíclico; o sea, a la iniciativa innovadora de los empresarios. Las innovaciones se concentran en determinados períodos, porque su aparición rompe antiguos equilibrios y favorece el surgimiento de nuevas capacidades empresariales y nuevas inversiones. Los relativos desfases espaciales se explican por la variedad de los tiempos de gestación, absorción y propagación de los efectos de la innovación.

Reducir esencialmente a un solo factor la compleja y contradictoria marcha de la economía es una tesis inquietante y parece demasiado simplificadora. Más allá del análisis de los cuatro movimientos cíclicos: expansión, prosperidad, recesión, depresión, que se repetirían periódicamente y de la superposición entre ciclos menores, ciclos mayores y ondas Kondrat'ev, el estudio de los ciclos ha contribuido a establecer una periodicidad apta para aplicar a la historia económica del siglo XIX. Se distinguen: *una primera fase (1789-1848)* marcada por la aplicación de los primeros inventos técnicos a escala industrial en el ramo textil y por el empleo generalizado del vapor como fuente de energía; *una segunda fase (1848-1896)*, caracterizada por la difusión del ferrocarril y la manufactura del acero, y *una tercera fase* —que se manifiesta claramente después de 1896— que, por sus innovaciones y cambios será definida más tarde como la segunda revolución industrial. Los años 1873-1876 representarían, por lo tanto, la fase descendente del segundo ciclo Kondrat'ev, que había tenido su fase ascendente en los años cuarenta con las grandes inversiones ferroviarias y coincidiría con una etapa de *boom* y de alza de los precios, que en Estados Unidos se prolongó de 1849 a 1866, y en Inglaterra de 1849 a 1873. La crisis de 1873, al ubicarse al comienzo de la larga fase de depresión, habría tenido especial gravedad e intensidad. Una nueva crisis, en 1893, señala el momento culminante de la fase depresiva y acelera y completa el proceso de reestructuración del sistema, elimi-

nando los elementos más débiles y atrasados, y superando antiguas formas industriales entonces ligadas sobre todo al tendido de líneas ferroviarias.

En las últimas décadas se han puesto muchas objeciones a la metodología y los resultados del análisis de Schumpeter. Las más fundadas se refieren a la insuficiencia de los datos estadísticos (Kondrat'ev, aunque pretende tener en cuenta la evolución de la producción, termina por basarse especialmente en la conducta de los precios) y a las dificultades para hallar coincidencias y relaciones entre los distintos ciclos sin manipular los datos. Por otra parte, la teoría de la «innovación» y de los empresarios dinámicos como principal motor del desarrollo ignora o subestima la intervención de otras fuerzas y, en primer lugar, de la banca y el Estado, que justamente en los años que consideramos, tuvieron cada vez mayor peso en la promoción y la difusión de la industria.

El desarrollo económico capitalista y el camino de la modernización y de la industrialización se volvieron más ásperos e intrincados precisamente a partir de los años setenta, cuando surgió, con mayor o menor evidencia, el problema de las relaciones entre países ya industrialmente avanzados y económicamente maduros y países que deseaban y podían dotarse de una estructura industrial. Además, la integración económica mundial que comenzaba a delinearse, es decir, la intensificación de las relaciones económicas que los países industrialmente avanzados habían establecido y establecían con otras partes del mundo en nombre de la libertad de comercio o de la supremacía de la civilización del hombre blanco, creaba nuevas relaciones de interdependencia y de intercambio que complicaban más el panorama. Frente a una situación tan variada y compleja resultaban del todo insuficientes las explicaciones puramente económicas.

Sin embargo, se pueden extraer al menos dos conceptos claves de la teoría de los ciclos económicos:

1) En primer lugar, está probado que, en los períodos que estamos considerando, la economía industrial siguió, a través de periódicas oscilaciones y fluctuaciones, fases de expansión y de recesión; una evolución en espiral ascendente en lo que se refiere a la capacidad y el volumen de la producción. Ninguna crisis, por grave que fuera, anulaba totalmente los resultados obtenidos anteriormente y, pese a las recesiones y depresiones, el equilibrio —si se puede hablar de equilibrio en un movimiento tan particular— siempre se restablecía en un nivel más alto; tal vez disminuía la intensidad del crecimiento, sobre todo en las economías maduras y en los momentos de dificul-

tades financieras, pero la expansión del proceso aseguraba, de cualquier manera y en términos generales, un aumento del volumen de la producción.

2) Luego, se confirma también la relación entre las grandes fases de desarrollo y la renovación tecnológica: estallido de la primera revolución industrial; tendidos ferroviarios y expansión de la industria siderúrgica; compenetración cada vez más estrecha entre investigación científica y producción industrial; aprovechamiento de la energía eléctrica, enormes progresos de la industria química, motor a explosión, estandarización y producción masiva. La expresión «renovación tecnológica» tal como aquí se usa, implica bastante más que una simple referencia a procesos técnicos y económicos; abarca también la organización de la producción y del trabajo y, en consecuencia, las condiciones de vida de grandes masas de la población. Basta pensar en la aparición de las fábricas y la formación del proletariado durante la primera revolución industrial.

### 3. De la larga depresión a la nueva fase de desarrollo

El período 1870-1914 puede ser, por lo tanto, subdividido en lo económico, en dos etapas: 1) la gran depresión (1873-1896); 2) la reanudación de la expansión hasta, o poco más, el comienzo de la guerra. La gran depresión es verdaderamente tal para Inglaterra, que ve debilitarse y tambalear su liderazgo mundial. Estados Unidos y Alemania progresan impetuosamente, aunque deben sortear algunas dificultades y perturbaciones propias del sistema; incluso Francia, entre los países que habían partido con retraso, se esfuerza en adecuarse al ritmo general del mercado. Por otra parte, justamente entonces, otros estados comienzan a afirmar su presencia industrial (Rusia, Japón e Italia) y «países nuevos», como Canadá, Australia y algunas regiones de América Latina desarrollan sus economías. Una comparación entre la situación de 1870 y de 1913 en la distribución mundial de los productos industriales puede ser particularmente significativa. La producción aumenta casi cuatro veces; este dato es suficiente para comprender que la gran depresión no había sido obstáculo para un desarrollo muy notable que, si fue muy rápido y más extendido después de 1896, ya estaba preparado, e incluso se había realizado en las dos décadas anteriores. Pero todavía más interesantes son los cambios de las posiciones relativas de los países. En 1870, Gran Bretaña participaba en la producción con el 32 por ciento y cayó, en 1913 al 14 por ciento; Estados Unidos, en cambio, pasaban del 23 al 36 por ciento, y Alemania, del 13 al 16 por ciento.

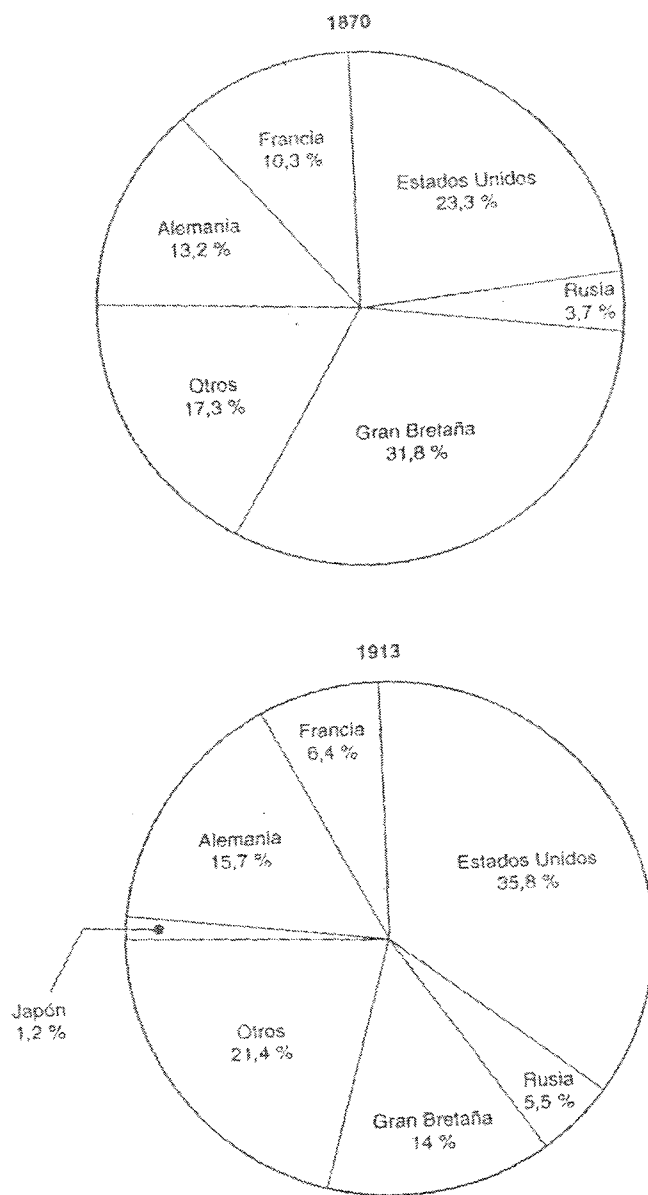


FIG. 1. La producción industrial en 1870 y 1913.

Sin embargo, sería un error no dar ninguna importancia a la caída de los precios, que es el signo habitual y más evidente de la depresión de 1873-1896 y que se manifiesta especialmente en la producción agrícola, provocando la llamada crisis agraria. También en este caso se muestra claramente insuficiente el análisis puramente económico. Las repercusiones más graves fueron políticas y sociales porque, con el argumento de proteger las agriculturas nacionales, especialmente los cultivos de cereales, se volvieron a adoptar medidas proteccionistas que muy pronto se extendieron a los productos industriales. Se tambaleaba la confianza en las ventajas de la libre competencia; la protección de los productos y de los mercados internos, y acaso la conquista de nuevos mercados, se convertían en un deber patriótico, una obligación de gobierno, y no solamente de los productores y los empresarios; la grandeza de la patria se asociaba a la capacidad de tener un poderío industrial propio y de defender los intereses de los propietarios y de los industriales, lo que para muchos significaba el mejor seguro para la existencia y el trabajo de campesinos y obreros; se echaban las bases de un nacionalismo exasperado y de la competencia imperialista. La defensa de los intereses industriales, amenazados o apremiados por la crisis y por peligros reales o exagerados a propósito, tenía también importantes efectos en la estructuración o reestructuración administrativa. No eran menos importantes las transformaciones en el campo. Donde más acelerado era el proceso de industrialización —como en Alemania—, siguiendo el modelo trazado por los ingleses, la población rural y los agricultores tendían a disminuir más francamente, y, mientras las antiguas ciudades experimentaban un gran crecimiento demográfico, nacían otras nuevas casi de la nada. En el ámbito de la economía nacional, allí donde las industrias y el desarrollo de los servicios urbanos no bastaban para absorber la superpoblación del campo, los mercados interno e internacional del trabajo alimentaban flujos migratorios considerables. Así sucedía desde Polonia hasta las zonas industrializadas de Alemania; así, sobre todo, y más visiblemente, la fuerte demanda proveniente de la expansión económica de Estados Unidos arrastraba a millones de campesinos europeos a instalarse definitivamente del otro lado del Atlántico. En Italia, por ejemplo, primero el Véneto y luego las regiones del sur de la península hicieron un aporte importante a esta emigración masiva.

En todos los países de Europa occidental se producían procesos de integración nacional alentados por la extensión de las vías férreas y la educación elemental obligatoria. En el caso de Francia, aunque no vivió cambios traumáticos, se ha podido hablar, refiriéndose particularmente a la modificación de la mentalidad y de la tradicional vida ru-

ral, de la transformación del *campesino* en *francés*, o sea, de una unificación cultural que, si bien tenía bases y precedentes lejanos en la antigua unidad nacional del país, sólo en estos años alcanzó efectos masivos mediante amplios sistemas de comunicaciones, intercambios y educación.

## CAPÍTULO 5

### EL SISTEMA MONETARIO Y FINANCIERO

#### 1. Inglaterra conserva su primacía

Gran Bretaña perdía terreno en casi todas las áreas de la producción industrial y debía recurrir cada vez más a los mercados exteriores para abastecerse de alimentos y materias primas; sin embargo, mantenía el liderato del sistema monetario y financiero. Era precisamente este monopolio, o semimonopolio, el que le permitía atenuar los efectos de la caída de su producción. La tradición de Londres como centro financiero internacional era muy antigua, pero el despuntar de un sistema monetario internacional basado en el patrón oro, con supuestas reglas precisas de comportamiento, está ligado al nacimiento de una economía mundial (en los términos en que se indica en estas páginas) que corresponde al paso del monopolio inglés al oligopolio, con el ascenso y la presencia de poderosos competidores y una jerarquía nueva y más ordenada en las relaciones económicas internacionales.

La superioridad inglesa se fundaba en el llamado patrón oro, o *gold standard*. «Se dice que un país tiene un sistema monetario con patrón oro cuando el oro se emplea como moneda circulante del país y/o cuando los otros medios usados como moneda corriente, cambiables por el Estado o por la banca, son inmediatamente convertibles en oro a pedido de los acreedores. Se habla de un sistema internacional con patrón oro cuando el oro constituye la moneda corriente en la mayoría de los países y/o cuando los otros medios utilizados en los distintos países como moneda corriente son inmediatamente convertibles en oro a pedido de los portadores» (De Cecco).

Las monedas que se usaron más frecuentemente, sobre todo en las grandes transacciones comerciales, fueron el oro y la plata; pero, a medida que se propagaba la circulación monetaria, se emitieron cada vez más títulos de crédito (letras de cambio, papel moneda). El siste-

## CAPÍTULO 6

### LAS INNOVACIONES TECNOLÓGICAS

#### 1. La era del acero

La producción de acero a bajo costo fue la novedad tecnológica más importante de las últimas décadas del siglo XIX; tanto, que el período merece ser llamado «la era del acero».

Las cualidades del acero ya eran bien conocidas en el pasado: su dureza y resistencia, sumadas a su elasticidad y plasticidad, permitían múltiples aplicaciones. Pero los procesos de refinado eran extremadamente lentos y costosos. Gracias a las mejoras introducidas por Bessemer, Martin-Siemens y Thomas, la producción de acero en Inglaterra, Francia, Alemania y Bélgica, pasó de cerca de cuatrocientas mil toneladas en 1870 a 32 millones de toneladas en 1913, con un aumento porcentual semejante (10,8 por ciento anual). Si se tiene en cuenta que los progresos en Estados Unidos eran aún más rápidos y espectaculares, con descubrimientos técnicos muy importantes como el acero de alta velocidad, y que la industria siderúrgica era la base de la industrialización de nuevos países, como Rusia, Japón o Italia, se puede comprender que la denominación «edad del acero» caracterice eficazmente esta fase del desarrollo industrial. Pero muy pronto se advierte que es insuficiente y parcial.

Las innovaciones y el aumento de la producción también tenían consecuencias decisivas en otros sectores de la industria, en las dimensiones de las empresas, en la inversión de capitales y en la organización del trabajo. Los principales descubrimientos y las primeras aplicaciones de los nuevos métodos se habían hecho en Inglaterra, el país más avanzado en el campo de la metalurgia durante los años setenta. Pero en pocas décadas la situación cambió radicalmente. Estados Unidos y Alemania, con la magnitud de sus establecimientos, la integración de los ciclos de producción, desde el transporte de materiales hasta la fundición, la laminación y el corte, y la rigurosa estan-

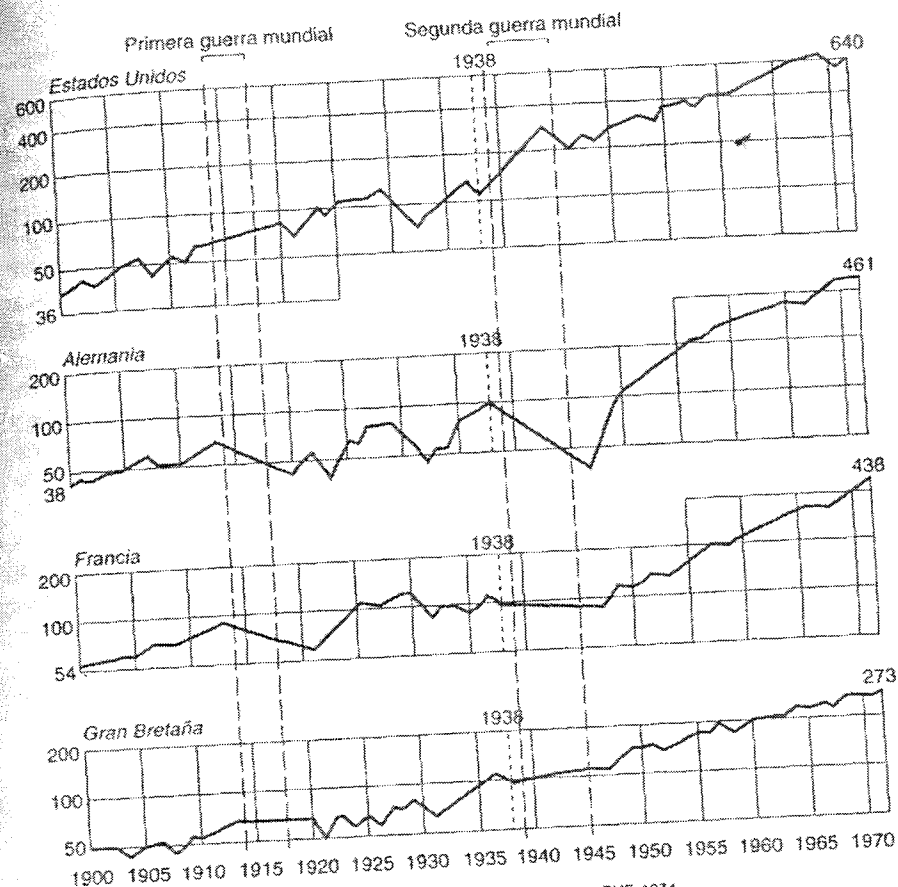


darización de los productos, despojaron a Inglaterra de su antiguo primado. Las fábricas británicas eran pequeñas, su producción muy poco integrada y la estandarización menos avanzada por una serie de razones, entre las que destacaban el sentimiento de superioridad y casi despreocupación de quienes gozaban de una cómoda ventaja, con el consiguiente hábito y apego a la tradición y a descansar en inversiones que ya se habían efectuado. Los ingleses se negaban a considerar obsoletas sus viejas fábricas y a renovarlas con la rapidez que exigían las aceleradas innovaciones tecnológicas, y los nuevos métodos de organización industrial. Se pueden distinguir claramente dos momentos en el desarrollo de la industria del acero: El primero, de reestructuración, reconversión y concentración, que modifica notablemente el funcionamiento del sistema industrial; especialmente Estados Unidos y Alemania, los países más recientemente industrializados, experimentan y adoptan los nuevos métodos, y organizan los cárteles y *trusts*. En el segundo momento, se alcanza una gran expansión productiva y, junto a sectores siderúrgicos consolidados que fabrican herramientas y armas, se abre camino la producción masiva de bienes durables. Pero, al finalizar el proceso de reestructuración y en el curso de la expansión que le siguió, el hecho de mayor interés es la transformación de las relaciones que mantenían los grandes países industriales: Gran Bretaña, Estados Unidos y Alemania. Se puede hablar con propiedad de un sistema internacional, de una integración económica mundial, pero no hay que olvidar que los estados nacionales y los imperios coloniales son las unidades y los ámbitos políticos y territoriales que concretan el sistema. Esta sola consideración basta para subrayar hasta qué punto la economía es, por así decirlo, siempre economía política, y que a lo largo de la historia, los intereses económicos y la vida política y social están estrechamente vinculados.

## 2. Industria mecánica y producción masiva

La sustitución del hierro por el acero, la calidad del nuevo metal y el enorme aumento de su producción son aspectos de fondo del desarrollo industrial. La siderurgia —ejemplo típico de la industria pesada, productora de bienes instrumentales— implica fábricas con nuevas dimensiones; exige el ciclo productivo completo, desde el mineral hasta el laminado, los lingotes, los cables, los tubos; requiere grandes inversiones de capital; impone la concentración y obliga a la nueva organización del trabajo que fue característica principal de este período.

El acero se presta a múltiples usos, pero, sobre todo, es especialmente apto para la construcción de máquinas y contribuye a la difu-



Fuente: M. Flamant y J. Singer-Kerel, *Crises et récessions économiques*, Paris, PUF, 1974.

FIG. 3. Crecimiento comparado de la producción industrial desde 1900 hasta 1972 (1938 = 100).

sión de bienes de consumo durables que cambiarán las condiciones y la calidad de vida del hombre contemporáneo. Los metales —y muy pronto se sumarán a los metales ferrosos los no ferrosos y, en particular, más tarde, los materiales plásticos, creación prodigiosa de una nueva actividad en constante crecimiento, la química industrial— son la materia prima para la construcción de maquinarias. Las máquinas pueden ser de diversos tipos y dimensiones. En primer lugar están las máquinas que construyen máquinas, herramientas esenciales para las fábricas que producen bienes de consumo durables, productos textiles, y para las que transforman y conservan productos alimenticios. El



progreso tecnológico y la amplia difusión del acero vuelven obsoletos los antiguos establecimientos, y exigen reconversiones sustanciales, adaptaciones y, a menudo, drásticas transformaciones. Eran necesarios equipos y aparatos que permitieran trabajos de precisión y logaran la estandarización necesaria para que las piezas fueran totalmente intercambiables. De los viejos taladros, tornos y cepillos, de las herramientas que hábiles artesanos y obreros especializados habían usado durante siglos para montar las máquinas y empalmar y ajustar las piezas una por una, se pasaba a la mecanización de todo el proceso, desde el perfeccionamiento del torno de torreta giratoria, la fresadora y las técnicas de pulido, hasta la cadena de montaje. Se llegaba así a la pérdida de peso y de prestigio de las corporaciones de trabajadores especializados, de los *maestros* que antes trabajaban a destajo y se distinguían, por sus remuneraciones y nivel de vida, de los obreros asalariados. La nueva tecnología nivelaba las distintas tareas convirtiéndolas en una repetición automática de gestos, convirtiendo al hombre en máquina, o colocándolo a su servicio, y organizando los tiempos de trabajo para obtener mayor eficiencia; según el sistema enunciado luego por Taylor de quien tomó el nombre de taylorismo.

Estas novedades aparecieron en las fábricas que producían las máquinas en función de la creciente demanda de bienes de consumo durables, o sea, de la necesidad de otras máquinas más pequeñas de uso individual que cualquier familia podía adquirir, extendiendo la mecanización a todos los momentos de la vida.

Como ha sucedido a menudo en la historia del progreso técnico, las exigencias bélicas estimularon el desarrollo de la mecanización y la orientaron hacia la producción masiva de armas, especialmente, pistolas y fusiles. Estados Unidos estaba a la vanguardia, sobre todo en la producción de pistolas, usadas habitualmente por los ciudadanos del país, como nos muestran las imágenes cinematográficas de la conquista y la vida del Oeste. La producción destinada a la guerra, o sólo a equipar los ejércitos y las flotas, es una pieza importante del sistema económico e industrial que se configuraba por estos años. Sin embargo, sólo cuando la población civil pudo acceder al mercado se disparó el impetuoso desarrollo de la industria mecánica; las etapas y, en cierta manera, la genealogía, son bastante elocuentes: máquina de coser, máquina de escribir, bicicleta y automóvil.

Queda por analizar el problema de la relación entre la oferta y la demanda, la condición que ofreció la ocasión favorable para crear un nuevo modelo de desarrollo o, más directamente, una nueva civilización, la «sociedad de consumo», que con el tiempo alcanzó su plena realización hasta el punto de que hoy sus contradicciones más llamativas son un tema de actualidad. Pero, al terminar el siglo XIX y en las

primeras décadas del XX echa raíces este árbol de frutos abundantes y sabrosos, capaces de alimentar y sostener un nuevo tipo de sociedad, pero también de envenenarlo. Estados Unidos asume la vanguardia; eventualmente se hacen inventos y prototipos en Europa, pero es del otro lado del Atlántico donde alcanzan una difusión masiva. El acceso al mercado de bienes durables es un problema de renta, amplitud y riqueza del mercado interno. En esa época sólo Gran Bretaña tenía algo semejante en Europa. Gran parte de los recursos y la producción industrial de Alemania, que crecían vertiginosamente, se destinaba a la creación de una industria de base, al equipamiento de nuevos sectores, químicos y eléctricos, y a las exigencias militares. No existía por entonces una demanda civil masiva de las mismas proporciones que en Estados Unidos. La diferencia de recursos a favor de Norteamérica era muy grande y ya no se podían comparar la amplitud del territorio, ni la capacidad demográfica, ni los recursos mineros y petroleros, ni la riqueza de la agricultura y de la ganadería, ni la extensión de la red ferroviaria, ni la multiplicación de las ciudades, ni el acelerado desarrollo industrial. Entre la demanda de bienes durables debemos mencionar la vivienda, y también en este terreno el desarrollo urbano de Estados Unidos no tenía competencia y, sobre todo, el ritmo de crecimiento urbano tenía efectos acumulativos y creaba una demanda agregada de enormes proporciones. Por otra parte, la producción en masa de máquinas para uso civil, en especial la más compleja y prodigiosa de todas, el automóvil, sólo podía desarrollarse en Estados Unidos.

El ejemplo del automóvil, cuya producción sólo alcanzó importancia al final del período que tratamos, sirve muy bien para mostrar la participación de distintos componentes en la complementación e integración del proceso de renovación y transformación industrial. La eficiencia y la economía del motor a combustión interna, uno de los adelantos de la mecánica del siglo XIX, no hubiera sido posible sin la refinación de la gasolina y el desarrollo y perfeccionamiento de la industria química y de la transformación de los productos derivados del petróleo. La propagación del uso del petróleo es otro de los rasgos que caracterizan a esta época. Si bien el carbón continuaba siendo la materia prima predominante en la creación de energía, en Estados Unidos la industria petrolífera alcanza tasas altísimas de inversión y crecimiento: De 2,5 millones de barriles en 1865 se pasa a 265,8 en 1914, con una tasa anual de aproximadamente el 10 por ciento y una inversión de capital agregado que va de 2.766 a 10.470 dólares. El valor total alcanzado aumenta, entre 1879 y 1914, de 106 a 892 millones de dólares. Pero, más que en la extracción del petróleo, aquí interesa insistir en su transformación, que abre el camino a una serie de sub-

productos y a los materiales plásticos. En este aspecto, la industria química fue decisiva: se hacían estudios muy profundos y sistemáticos experimentos de laboratorio que confirmaban la estrecha unión entre ciencia, técnica e industria y planteaban el problema de la educación técnica y, más en general, de la investigación científica y de la instrucción pública y masiva en la sociedad moderna.

### 3. Química y electricidad. Su influencia en los sistemas de producción

Los progresos de la química aplicada se enlazan con el empleo y la distribución de la electricidad, mostrando las influencias recíprocas y los condicionamientos de un proceso de desarrollo acumulativo. Ambos completan las innovaciones tecnológicas introducidas en estos años, destinadas a producir sus efectos revolucionarios en las décadas siguientes. El procedimiento electrolítico, por ejemplo, que permite extraer económicamente el aluminio de la bauxita (1886), fue posible cuando se logró disponer de grandes cantidades de energía eléctrica a bajo costo.

El control de las reacciones químicas tenía gran importancia en toda una serie de operaciones que afectaban tanto a la metalurgia como al uso mismo de la electricidad. Pero, probablemente, las innovaciones de más peso se consiguieron en la fabricación de sosa con el método Solvay. La extracción de la sosa del amoníaco volvía anticuado y antieconómico el sistema Leblanc y aumentaba considerablemente la producción de álcalis. En el área de los colorantes y el sector afín de la química orgánica, muy pronto los alemanes conquistaron una primacía indiscutible, seguidos, a cierta distancia, por los suizos. Se abrían perspectivas interesantísimas para la creación de nuevos materiales: sin hablar de los explosivos, bastará recordar el celuloide, las fibras artificiales y la baquelita. De la misma manera, en los laboratorios químicos nacía la moderna industria farmacéutica.

Hemos insistido en las conexiones y en los efectos acumulativos de los nuevos descubrimientos, o mejor dicho, en las aplicaciones industriales y la adaptación y perfeccionamiento de los antiguos principios conocidos desde tiempo atrás. Resulta difícil juzgar cuál de las innovaciones a las que hemos aludido fue la más importante. Quizás sólo se pueda afirmar que la electricidad modificó las condiciones de vida y de trabajo de grandes sectores de la población de manera más inmediata y profunda que los resultados revolucionarios conseguidos más tarde por el automóvil y la motorización masiva. «La electricidad no es una fuente, sino una forma de energía. La dínamo eléctrica y los

generadores son, esencialmente transformadores que cambian el agua y el vapor u otra fuerza primaria en corriente que puede ser acumulada en baterías, usada directamente para la iluminación, la calefacción o las comunicaciones, o la convierten en movimiento por medio de motores» (Landes). La facilidad de transmisión y la versátil convertibilidad son características esenciales y únicas de la electricidad que favorecieron su rápida difusión y la hicieron casi insustituible. Una vez resueltos problemas teóricos y prácticos nada simples, relacionados con la transformación y distribución de la corriente eléctrica, y perfeccionados la lámpara de filamento incandescente y los motores eléctricos —y todo ello sucedió en unas décadas, sobre todo a partir de los años ochenta— pudo aprovecharse la nueva forma de energía, que ofrecía luz, calor o fuerza motriz según la voluntad del usuario, los equipos disponibles y la potencia de las instalaciones. Se tomaba la cantidad, grande o pequeña, de energía necesaria y se la adaptaba a una u otra aplicación «sin cambios que implicaran pérdidas de tiempo o sacrificios de eficiencia»: y se pagaba lo que se consumía.

Las implicaciones revolucionarias de estas características, aun cuando parezcan evidentes, merecen ser recalculadas explícitamente. Hasta que la electricidad no pudo ser transportada hasta las fábricas, había que instalar las máquinas cerca del «primer motor» para que funcionaran. Ya se tratara de una caída de agua, o de vapor, la transmisión de la energía y su transformación en movimiento debían realizarse a través de complicados engranajes —árboles de transmisión, para simplificar— que no podían superar cierta longitud. Es verdad que se intentó obviar esta limitación transportando gas y fluidos con sistemas hidráulicos y neumáticos, pero muy pronto la electricidad demostró ser muy superior y más versátil.

Las centrales eléctricas comenzaron a funcionar a principios de los ochenta, en Inglaterra antes que en otros países, y entre los pioneros se destacaron los hermanos Siemens; en breve, Alemania ocupó el primer lugar en Europa. Las primeras instalaciones se dedicaban especialmente a suministrar energía para la iluminación. También en el campo de los transportes hubo experiencias y aplicaciones precoces: tranvías y ferrocarriles eléctricos se multiplicaron después de que Siemens, ya en 1879, presentara un prototipo en la exposición industrial de Berlín. Pero habrá que esperar a los comienzos del siglo xx para comprobar el poder insospechado de la energía eléctrica como fuerza motriz para la producción industrial. El perfeccionamiento del motor eléctrico a inducción con corriente alterna y de los sistemas de corriente alterna polifásica abre entonces nuevas e inmensas perspectivas.

«Cómoda y dúctil como era, la electricidad transformó la fábrica. El motor podía ser adaptado a la herramienta y ésta llevada hasta la

pieza que debía elaborar; una ventaja particularmente importante en mecánica y en otras industrias dedicadas a la manufactura de objetos pesados. Y así se podía disponer de espacios libres en vez de la jungla de cigüeñales, engranajes y correas de transmisión que había sido la característica más llamativa de las salas de máquinas del tiempo de las hilanderías hidráulicas, entre 1770 y 1780; un peligro para los trabajadores, una fuente de averías y un desperdicio de energía.

«Pero la electricidad no se limitó a cambiar la técnica y la imagen de los establecimientos. Al suministrar energía, además de a las fábricas, a un amplio mercado fuera de ellas, invirtió una tendencia histórica secular, dio nuevo aliento y abrió nuevos horizontes a la dispersa industria casera y a los pequeños talleres, y modificó el modo de producción. En particular permitió una nueva división del trabajo entre unidades grandes y pequeñas. Mientras antes ambas se oponían dentro de un determinado sector industrial —unas prósperas que utilizaban las nuevas técnicas y otras en decadencia, sujetas a los antiguos métodos—, ahora era posible la complementación. Ambas podían servir de equipos modernos; las fábricas se concentraban en objetos de grandes dimensiones o en la producción estandarizada, que requería técnicas muy costosas, mientras el pequeño taller se especializaba en procesos que exigían un trabajo más intenso y empleaban máquinas eléctricas ligeras. A menudo, la complementación se convirtió en simbiosis: la estructura moderna de subcontratación de la manufactura de bienes de consumo durables se basaba en la eficiencia tecnológica del pequeño taller mecánico» (Landes).

#### 4. *Trusts* y corporaciones: la concentración industrial

En el período que finaliza en 1914, y que hemos tratado en las páginas anteriores, se atisbaban perspectivas y anticipaciones del futuro. La característica predominante, también en cuanto a la electricidad, seguía siendo la construcción de grandes infraestructuras básicas: centrales hidroeléctricas, establecimientos siderúrgicos, astilleros y fábricas para la industria mecánica. Con la conversión y reestructuración de las empresas se buscaban mayores dimensiones y capacidad de producción. Todo ello implicaba crecientes inversiones de capital y una organización del trabajo más rigurosa.

Las sociedades por acciones eran uno de los sistemas que permitían, al ampliar la base de captación de capitales, superar las limitaciones de las empresas familiares. Las compañías podían adquirir dimensiones enormes y se abría el camino hacia la concentración, las fusiones, los grupos de sociedades, *holdings*, y las participaciones ma-

yoritarias y minoritarias en los capitales que hoy constituyen la estructura de las modernas empresas industriales y financieras. No por ello hay que pensar que desaparecieron las pequeñas empresas; incluso aumentaron en números absolutos, pero su peso en la vida económica era menos importante y ya no caracterizaban la actividad económica y productiva. También es significativo que el proceso de concentración fuera más acentuado y eficaz en los dos países, Estados Unidos y Alemania, cuyo desarrollo económico mantenía el ritmo más intenso.

Una vez más, Estados Unidos marchaba a la vanguardia. Se suele mencionar a la Standard Oil Company como ejemplo del primer *trust*, o sea, la primera sociedad monopólica. Aun antes de fundar la sociedad, en 1882, su propietario, John D. Rockefeller, había logrado asegurarse el control de casi todas las refinerías de petróleo que operaban en Cleveland. Al comenzar los años ochenta, la Standard Oil controlaba el 90 por ciento de las refinerías de todo el país. La etapa de concentración más intensa, el período de nacimiento y consolidación de las grandes corporaciones norteamericanas, se ubica en los veinte años que transcurren entre 1882 y 1901: la fecha inicial es, como hemos dicho, la de la fundación de la Standard Oil, la final corresponde a la fusión de las mayores empresas siderúrgicas en la United States Steel, impulsada por el banquero John Pierpont Morgan.

La extensa red de ferrocarriles afirmaba las bases del poderío financiero e industrial del capitalismo norteamericano. En este aspecto, el ascenso de Morgan es ilustrativo. Había alcanzado su posición organizando y financiando obras ferroviarias. La crisis de 1893 le permitió ampliar aún más su imperio: tenía en sus manos algunas de las líneas más importantes de Estados Unidos. Muchos datos confirman la importancia de los ferrocarriles y de los transportes en general, en las nuevas dimensiones que adquiría la actividad económica. Bastará recordar que la Standard Oil logró vencer a los productores petroleros que intentaron oponerse a su monopolio gracias al control de los medios de transporte y a las tarifas ferroviarias preferenciales.

El control de las tarifas de los ferrocarriles y la coordinación de las distintas sociedades privadas que los administraban exigieron la intervención del gobierno federal con una serie de medidas, a veces inspiradas en principios antimonopólicos. Pero, generalmente, las disposiciones *antitrust* fracasaron. Las grandes corporaciones continuaron siendo el fundamento de la estructura capitalista norteamericana, y las intervenciones del gobierno, en definitiva, sólo consiguieron eliminar algunos litigios y excesos peligrosos para el régimen oligopólico que se había creado. Ni entonces ni después se consiguió un verdadero monopolio, ni una regulación y un control completos de la pro-



ducción; no obstante la creciente integración económica mundial, lo impidieron la fragmentación territorial y política y la conciencia o la exaltación de opuestos «supremos intereses nacionales». Sin embargo, el avance hacia la socialización de la producción fue rápido e imparable, y los colosos industriales y financieros, las primeras empresas multinacionales, tuvieron un papel protagónico.

En lo que respecta a Estados Unidos, el catálogo de las actividades y compañías en las que tenía intereses Pierpont Morgan (en la primera década del siglo xx) incluye algunas de las empresas norteamericanas más activas, tanto en el país como en el exterior. La United States Steel (la corporación del acero) incluía ciento cincuenta y ocho sociedades y tenía un capital de 1.400 millones de dólares. Hay que tener presente que Estados Unidos se había convertido en el mayor productor mundial de acero: entre 1865 y 1910 el salto hacia adelante había sido espectacular; la producción de arrabio y de acero había pasado de veinte mil toneladas a veinticinco millones de toneladas, casi de 100 a 1.500 veces más. Más tarde, Morgan fundó la International Harvester Company, en un sector, el de la maquinaria agrícola, que comenzaba a tener creciente importancia en otros países; organizó luego una empresa naviera, la International Mercantile Marine; tenía una considerable participación en algunas otras firmas gigantescas, como la New York Rapid Transit Company, la General Electric y la American Telephone and Telegraph, y muchas más.

La mención de la General Electric, el enorme *trust* que dominaba el sector eléctrico en Estados Unidos, recuerda el análogo proceso de concentración ocurrido en Alemania en beneficio de la Allgemeine Elektrizitäts Gesellschaft, más conocida por las siglas AEG. Alrededor de 1910, esta empresa había absorbido, o participaba en la dirección de cerca de doscientas sociedades y era una de las primeras del mundo por su magnitud. También en el sector del acero, las fusiones y combinaciones habían conducido a la industria alemana a constituir sociedades gigantescas. Inglaterra quedó atrás en este proceso de reestructuración, aun cuando no faltaron ejemplos destacables. Pero, en general, las empresas británicas fueron más pequeñas y menos competitivas que los gigantes alemanes o norteamericanos que dominaban la producción industrial, principalmente en los sectores más modernos.

##### 5. Banca e industria: el capital financiero

En este período, el pasaje del llamado capitalismo competitivo al capitalismo monopolístico u oligopolístico, se produce mediante acuerdos

más o menos permanentes entre empresas que conservan su independencia de gestión. Se establecían políticas de precios comunes, se pactaban los niveles y tipos de producción y se repartían los mercados. Los llamados «cárteles», tuvieron éxito, sobre todo en Alemania, donde eran legales y se beneficiaban de una estructura industrial y financiera particular en la que los bancos, que tenían intereses en algunas industrias, podían intervenir para eliminar la competencia (perjudicial para ellos) entre sus clientes, vigilar y garantizar los acuerdos.

La intervención de los bancos en la financiación de la industria y, a veces, en la misma gestión de la política empresarial, es otra característica de esta época, e indujo a algunos críticos socialistas de la sociedad industrial, en particular a Lenin, a subrayar, o mejor dicho, a denunciar el choque entre intereses financieros e industriales. Para Lenin, uno de los cinco síntomas del imperialismo, era la «fusión del capital bancario con el capital industrial y la formación de una oligarquía financiera sobre la base de este "capital financiero"». En efecto, los ejemplos de banqueros norteamericanos como Morgan, o de la función que cumplieron los bancos en la industrialización de Alemania, confirman los estrechísimos vínculos existentes entre el capital financiero y el industrial. Pero Lenin, al insistir en el carácter, además de monopolístico, parasitario y corrupto del capitalismo de su tiempo, subestimaba la importancia de los progresos tecnológicos y de la capacidad de producción del nuevo sistema industrial que hemos mencionado en las páginas precedentes; subestimaba también la enorme cantidad de capital fijo, el aumento de la productividad, la función del mercado interno en los países más avanzados y la marcha hacia la producción masiva, para detenerse, en cambio, en la importancia de la exportación de capitales comparada con la exportación de mercancías. De esta manera sólo emitía un juicio parcial acerca de la «primacía del capital financiero sobre todas las otras formas del capital» o de «la posición predominante del rentista y de la oligarquía financiera» en la vida económica.

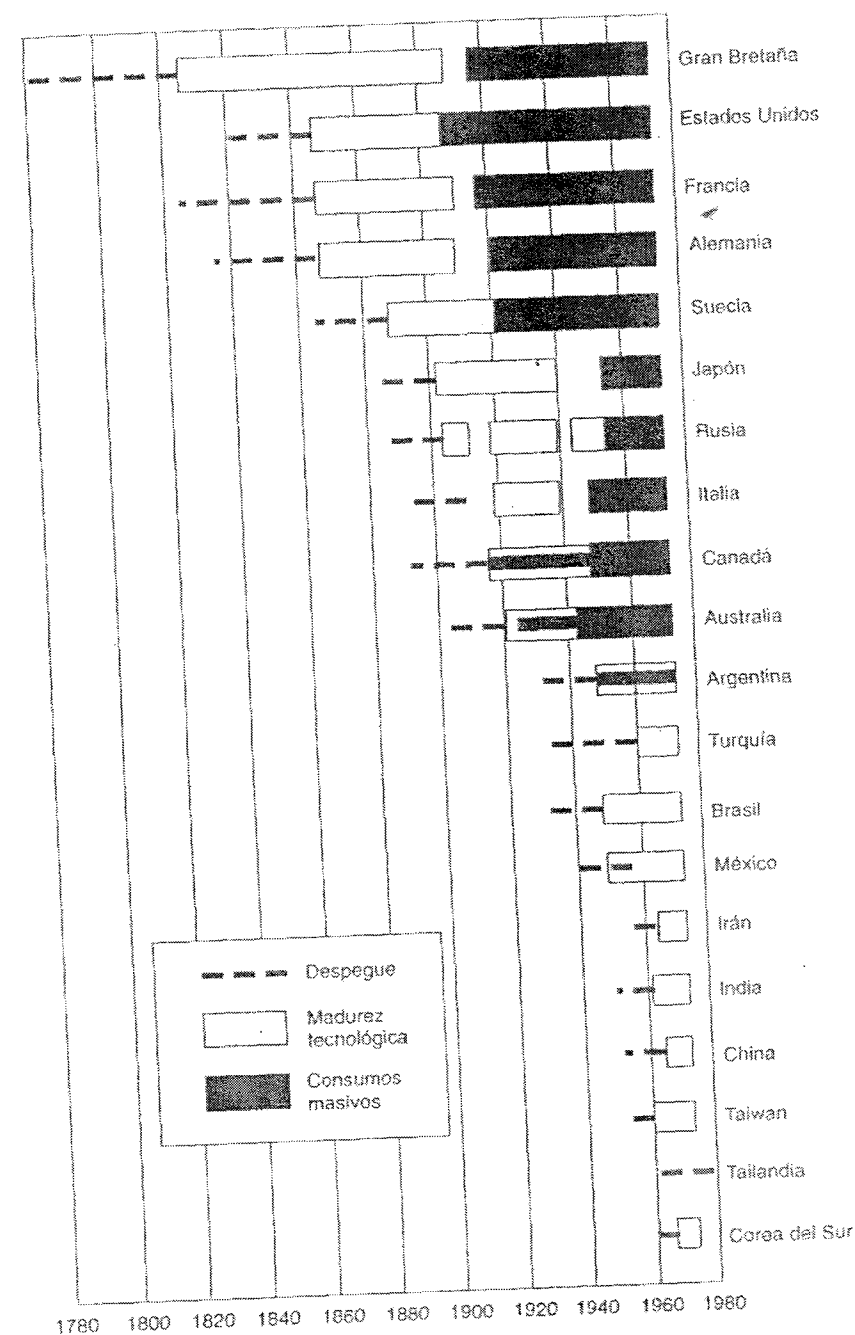
##### 6. El problema del despegue industrial: la banca mixta

No obstante, la financiación de las industrias por la banca continuó siendo un aspecto fundamental del período 1870-1914, ligado a la ampliación del área industrial más allá de los territorios, relativamente restringidos (Inglaterra, el norte de Francia, Bélgica) donde había transcurrido la primera fase de la industrialización. En efecto, el carácter sobresaliente del período es la aparición de nuevas potencias in-

dustriales. Un investigador norteamericano, Watt W. Rostow, ha identificado una serie de requisitos que, en parte, se podrían medir estadísticamente, que precisan el momento del paso (el *take off*, el «despegue») de la sociedad prenewtoniana al desarrollo industrial.

El despegue, el momento del salto cuantitativo necesita un período de gestación en el que se crean las condiciones previas. En esta etapa tienen más importancia las transformaciones sociales, políticas y culturales que los aspectos económicos y técnicos. Sería la fase de formación de una mentalidad burguesa. «Se generaliza la idea de que el progreso económico no sólo es posible, sino que es una condición necesaria para alcanzar cualquier otro fin considerado bueno, ya se llame dignidad nacional, provecho privado, bienestar general, o una vida mejor para los hijos... Aparece en la economía privada, en el gobierno de la cosa pública, o en ambos campos a la vez, un nuevo tipo de hombres de acción, decididos a invertir ahorros y a asumir riesgos en la búsqueda del beneficio o de la modernización. Surgen bancos y otras instituciones dedicadas a mover el capital.» Sobre todo, como se diría hoy, es decisiva la voluntad política; por lo tanto, aparece el Estado nacional centralizado como requisito previo insustituible. Se debe producir una transferencia sustancial de recursos y ganancias. «Los beneficios de los terratenientes que superen el mínimo necesario para su mantenimiento, deben pasar a manos de quienes los gastarán en la calle, en ferrocarriles, en escuelas y fábricas, y no en casas de campo y servidores, adornos personales y templos.»

Se acepten o no las fases del desarrollo y los requisitos propuestos por Rostow, es imposible negar que, entre 1860 y 1914, además de Estados Unidos y Alemania, que figuraron con pleno derecho entre los países industriales, Suecia, Japón, Rusia, Italia y Canadá, y probablemente también Checoslovaquia y Austria, construyeron una base industrial capaz de autopropulsarse. Las condiciones para el desarrollo en estos países fueron tan diferentes que no se puede generalizar. Plantean la cuestión, fundamental para el mundo contemporáneo, del desarrollo desigual y de las posibilidades y medios para superar el atraso económico. Lo que resulta muy evidente es que la situación particular que se había dado en Inglaterra, precisamente por su precursora originalidad, no podía repetirse mecánicamente en otros lugares. La misma existencia de países ya industrializados planteaba nuevos problemas. Algunas de las características que hemos visto, como la dimensión de las instalaciones, la ingente cantidad de capital social fijo (infraestructuras, transportes) y, más en general, la magnitud de las inversiones necesarias para establecer una manufactura de base y avanzar hacia la industrialización, hacían muy complicado el despegue. Los factores espontáneos y originarios, por llamarlos de al-



Fuente: W. W. Rostow, *The World Economy. History and Prospect*, Austin, University of Texas Press, 1978, p. 51.

FIG. 4. Fases del desarrollo económico, 1780-1980.

guna manera, que habían actuado entre el final del siglo XVIII y las primeras décadas del XIX, debían sustituirse por otro tipo de agentes que, justamente por eso, se denominan «sustitutos». Entre éstos tenían particular trascendencia la banca y el Estado.

El ejemplo histórico en el caso de la banca nos lo ofrece, en la Francia del segundo imperio, el *Crédit Mobilier*, de los hermanos Pereire y los que se asociaron con ellos para financiar la construcción de ferrocarriles, canales, puertos, la reestructuración edilicia y la ampliación de las ciudades, y los establecimientos mineros e industriales. De la iniciativa de los Pereire nació la «banca mixta», una creación principalmente alemana que cumplió un importante papel en la industria de ese país y de Italia, y operó también con eficacia en Austria, Rusia y otros países de Europa continental. La «banca mixta», como su nombre lo indica, no se limitaba a la financiación de las actividades industriales como habían hecho los hermanos Pereire (inversiones en instalaciones fijas y, por lo tanto, capital inmovilizado a largo plazo), sino que ejercía también de institución de crédito comercial, o sea negocios a corto plazo, y de banca de depósito (recaudación y custodia de ahorros, apertura de cuentas corrientes y circulación de órdenes de pago). Estas últimas operaciones eran características del sistema crediticio inglés, que había dado vida y visto florecer los bancos de depósito y descuento comercial. Los bancos mixtos llevaron adelante una clara política industrial y, sobre todo, favorecieron en Alemania, Austria e Italia, el desarrollo de la minería, la siderurgia, la electricidad, la mecánica y la química, o sea los sectores industriales más modernos. Tampoco les faltó financiación a las industrias textil y de la alimentación, pero el interés por estas manufacturas fue mucho menor. Por lo demás, conviene recordar, en una perspectiva de largo plazo, que en estos años ya se producía la redistribución de los sectores productivos, que culminará en el siglo XX. Al terminar el siglo XIX, los textiles y la alimentación participaban con un 47 por ciento en la producción manufacturera europea, y con un 44 por ciento en la norteamericana; la metalurgia y la mecánica, con un 16 por ciento en Europa y un 10 por ciento en Estados Unidos; en 1950, textiles y alimentación habían descendido en Europa al 21 por ciento y en Estados Unidos, al 19, mientras que la metalurgia había crecido el 34 por ciento en Europa y el 41 por ciento en Estados Unidos.

El crecimiento y la concentración de las instituciones de crédito seguía los mismos pasos, y a menudo precedía a la concentración y la organización en cárteles de la industria. Como se ha señalado, el compromiso de los bancos en las inversiones industriales imponía la especialización y la participación en la política empresarial. «Solía de-

cirse que un banco alemán acompañaba a una empresa industrial de la cuna al ataúd, desde su fundación hasta su liquidación, a través de todos los vaivenes de su existencia. Por medio del mecanismo de los créditos y las cuentas corrientes, formalmente a largo plazo pero en realidad a corto plazo, los bancos adquirieron un poderoso ascendiente sobre las empresas industriales y, con el desarrollo de los consejos de administración como los órganos más poderosos de las sociedades, extendieron su influencia a las decisiones empresariales y de dirección.» Desde su posición privilegiada de control de las fuentes de financiación, los bancos también podían aconsejar y concretar fusiones y otras combinaciones; pero, especialmente, alentar la formación de cárteles para evitar la competencia entre empresas y sectores industriales en los que estaban comprometidos directamente.

## 7. La intervención del Estado

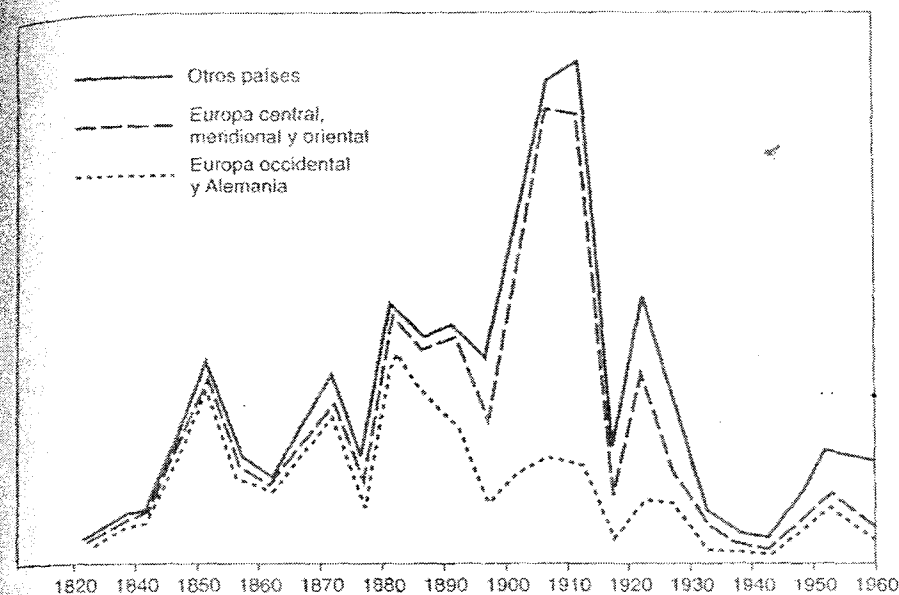
Mientras las ganancias industriales fueron importantes —y, salvo algún momento de crisis, esto sucedió durante todo el período que analizamos, especialmente después de 1896— las inversiones de los bancos fueron particularmente ventajosas y los depósitos de los ahorristas no corrieron peligro. Pero la situación cambiaría apenas se presentaran dificultades para el desarrollo industrial. La inmovilización de capitales amenazaba la disponibilidad de los depósitos de miles o millones de ahorristas. Ante las crisis, el Estado se vio obligado a intervenir para apuntalar la confianza pública y el crédito, y salvar a la colectividad de pesadas pérdidas que podían provocar daños irreparables, incluso a la industria. La iniciativa y el capital privados eran incapaces de hacer frente a los problemas de funcionamiento del sistema. Pero, antes aun de que fuera necesaria la intervención del Estado para salvar bancos e industrias, la política económica y social de los gobiernos demostró ser el instrumento decisivo y, en algunos casos, característico de este período. Mientras se extendía el régimen político liberal-democrático hasta ser considerado la forma política inherente e inseparable de la modernización económica, llegaba al ocaso la antigua ortodoxia librecambista del *laissez faire*, y del Estado «guardián». En todas partes la política de los gobiernos había tenido siempre una incidencia importante en la economía: pero ahora su intervención asumía mayor amplitud y, en algunos casos se dirigía prioritariamente a dotar al país de una industria moderna, considerada con razón la base del poder político-militar. Lo prueban los ejemplos de Rusia en las últimas décadas del siglo XIX y de Japón a partir de los años setenta. También en Alemania y en Italia el apoyo a la mo-



dernización económica y al desarrollo industrial son importantes. La garantía y el aliento del Estado eran especialmente indispensables para las inversiones de capital social fijo (ferrocarriles, infraestructuras) en los países que todavía tenían una red crediticia primitiva y era difícil encontrar capitales disponibles. Es verdad que, en un análisis más profundo, conviene distinguir entre diferentes situaciones, tradiciones y niveles de desarrollo de las fuerzas económicas y sociales. En los países donde ya existía cierto desarrollo de las relaciones comerciales, los instrumentos jurídicos y las iniciativas empresariales, el impulso hacia la industrialización podía, en cierto modo, surgir de la base, y era suficiente que el gobierno lo secundara, en ocasiones compartiendo el esfuerzo con otros intereses. En cambio, allí donde las condiciones eran mayormente débiles, prevalecían los intereses agrarios y los contactos con los países económicamente más avanzados eran superficiales o inexistentes, la acción del gobierno y los órganos del Estado eran la palanca principal para remover obstáculos y promover la industrialización. Las resistencias a vencer podían ser enormes, a veces insuperables, y los métodos autoritarios eran bastante más eficaces que los liberales y parlamentarios. Pero de ello hablaremos al examinar los casos particulares; bastará recordar aquí, una vez más, el ejemplo de Japón. Hay acuerdo unánime entre los investigadores sobre la función estratégica central de los medios de comunicación, desde los ferrocarriles hasta el transporte naval en el proceso de industrialización: se trata de las infraestructuras, del capital social fijo que son los cimientos sobre los cuales se asienta el edificio industrial.

## 8. Crisis agraria y emigración

Es necesario subrayar los profundos cambios que la nueva red de transportes terrestres y marítimos provocó también en el sector agrícola, en la dispersión de la población y en la disponibilidad de fuerza de trabajo. Los cereales, en particular el trigo, eran la base de la alimentación europea. En los años ochenta los mercados ofrecían abundancia de cereales a bajo precio. Provenían de Rusia, Australia y, sobre todo, de las fértiles llanuras de Estados Unidos, donde se aplicaban a los cultivos los novedosos fertilizantes químicos y la agricultura estaba totalmente mecanizada. El aumento de la productividad era espectacular: para cosechar dieciocho hectolitros de cereal por hectárea con los métodos normales de cultivo en 1830 se necesitaban ciento cuarenta y cuatro horas de trabajo; en 1896, con las máquinas que se empleaban habitualmente en los campos norteamericanos eran sufi-



Fuente: Reinhard y otros. *Storia della popolazione mondiale*, Bari, Laterza, 1971.

FIG. 5. La emigración europea a Estados Unidos entre 1820 y 1960.

cientes veintidós horas. Los ferrocarriles, y los grandes buques a vapor estaban listos para transportar toneladas y toneladas de granos a las regiones europeas donde la densidad de la población o el nivel de ingresos no permitían adquirirlo fácilmente. Competían la oferta y la demanda, pero las consecuencias económicas y sociales eran perturbadoras. El precio del trigo en el mercado inglés, que no impuso ninguna barrera aduanera, cayó a más de la mitad entre 1871 y 1895. Por eso los años ochenta fueron los de la crisis agraria, que golpeó sobre todo a aquellos países cuya productividad era baja y el rendimiento de los cultivos era muy escaso. Se imponía una urgente reconversión de la agricultura; Gran Bretaña, donde la población dedicada a la agricultura ya era muy reducida y la productividad alta, se apresuró a reaccionar adoptando los métodos más modernos de cultivo, máquinas y fertilizantes, o desechando los terrenos menos aptos y, especialmente, impulsando la ganadería.

Dinamarca se lanzó decididamente por el mismo camino, convirtiéndose en un caso ejemplar de reconversión agrícola: de una producción orientada a la obtención de cereales, pasó en un lapso muy

corto a la ganadería y logró un fortísimo aumento de la producción lechera y de caseína, que vendía principalmente en el mercado inglés. El perfeccionamiento de las descremadoras favoreció el proceso de transformación y, además, el espíritu asociativo creó una extensa red de cooperativas eficientes que permitió la supervivencia y aun el enriquecimiento de los pequeños productores campesinos.

Otros países, entre ellos Italia, Francia y Alemania respondieron a la invasión de cereales norteamericanos con el proteccionismo. En los dos últimos, al amparo de la protección aduanera, la agricultura se afirmó derivando hacia la ganadería, la industria láctea y el desarrollo de cultivos hortícolas y especializados; el saneamiento y la transformación de la agricultura italiana, en cambio, chocaron con un obstáculo muy grave en la miseria y el atraso económico y social de algunas regiones, especialmente las del Sur. Mientras en la llanura del Po el nivel de la producción, la integración de agricultura y ganadería y la especialización arroceras conseguían ser competitivas, la situación en el Sur caía pese a cultivos mediterráneos como la vid y el olivo. Además, en las regiones septentrionales, el desarrollo industrial absorbía el excedente de población rural que quedaba «libre» por la creciente productividad obtenida con los modernos sistemas agrícolas; al contrario, el crecimiento demográfico de las regiones meridionales, a falta de otras actividades productivas, pesaba sobre los recursos limitados de una agricultura pobre. El caso italiano, particularmente el flujo migratorio transoceánico alimentado por las poblaciones del Sur, permite recordar otro de los aspectos que caracterizaron el período 1870-1914: la emigración masiva, la formación de un mercado de trabajo «atlántico», signo de la posterior integración económica mundial. Se confirma, entonces, que Europa exportaba mercaderías, hombres, capitales y servicios: mercaderías, capitales y servicios, los países más ricos; fuerza de trabajo, los más pobres. Para apreciar la intensidad que asume en estos años el fenómeno migratorio, hay que considerar que de los 55 millones de europeos emigrados en más de un siglo, de 1821 a 1924, alrededor de 21 millones partieron entre 1870 y 1900. En unos pocos años, Estados Unidos absorbió cerca de un millón de inmigrantes anuales. Solamente en Italia, entre 1876 y 1918 hubo 14 millones de expatriados.

La facilidad de los transportes —el precio del billete para Estados Unidos y América en general era relativamente accesible, porque los barcos que transportaban productos alimenticios y materias primas a Europa quedaban disponibles en su viaje de regreso— creó durante algún tiempo una verdadera complementación entre la oferta y la demanda de trabajo. Sólo el tráfico de esclavos puede, en ciertos aspectos, compararse con este gran movimiento humano, pero con una di-

ferencia sustancial: millones de negros fueron transportados a América en el curso de dos siglos, mientras que los millones de europeos viajaron en apenas treinta o cuarenta años. A través de la emigración masiva de fuerza de trabajo, sobre todo hacia Estados Unidos, el desarrollo industrial de América se vincula con el de las antiguas estructuras rurales de Europa.